

- дослідження закономірностей застосування методів і використання засобів пізнання невербальної інформації;

- дослідження та використання закономірностей технології пізнання невербальної інформації.

Спеціальні завдання, ґрунтуючись на предметі і об'єкті криміналістичної невербалістики полягають у такому:

- вивчення об'єктивних закономірностей предмету криміналістичної невербалістики та розробка її методологічних засад;

- розробка і вдосконалення криміналістичних рекомендацій з використання невербальної інформації на досудовому розслідуванні та судовому провадженні;

- розробка і вдосконалення криміналістичних методів, що містять невербальну інформацію.

Отже, завдання криміналістичної невербалістики спираються на його предмет і об'єкт дослідження, поділяючись на три великі кореляційні групи (головні, окремі, спеціальні). Кожна із груп має особливості методів, способів та засобів реалізації у практичній криміналістичній діяльності.

Примітка. «Дана публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом (Ф70/193-2017 (0117U003832)) Державного фонду фундаментальних досліджень».

Література:

1. Кримінальний процесуальний кодекс від 13 квітня 2012 р. № 4651-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>

КЛАСИФІКАЦІЯ ОЗНАК НЕЗАКОННИХ АНТИКОНКУРЕНТНИХ УЗГОДЖЕНИХ ДІЙ ПІД ЧАС УЧАСТІ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ

Виноградов В.І.

аспірант кафедри криміналістики

Національний університет «Одеська юридична академія»

Проведення тендеру передбачає здійснення конкурентного відбору учасників з метою визначення переможця. Змагальність учасників процедур закупівель ґрунтується на тому, що кожен з них, не маючи впевненості щодо змісту та ціни пропозицій інших учасників, пропонує кращі умови за найнижчими цінами. У випадку, коли учасники тендеру домовляються між собою щодо умов своїх пропозицій – усувається непевність, а відтак усувається конкуренція між ними [1].

Закон України «Про захист економічної конкуренції» узгодженими діями називає укладення суб'єктами господарювання угод у будь-якій формі, прийняття об'єднаннями рішень у будь-якій формі, а також будь-яка інша погоджена конкурентна поведінка (діяльність, бездіяльність) суб'єктів господарювання, а антиконкурентними узгодженими діями визнав узгоджені дії, які призвели чи можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції. Зокрема, антиконкурентними узгодженими діями визнаються узгоджені дії, які стосуються спотворення результатів торгів, аукціонів, конкурсів, тендерів (змова на тендері) [2].

Сьогоденне реформування законодавства про публічні закупівлі постійно створює нові виклики як для практичних працівників у цій сфері, так і для теоретиків. Важливо, аби ці дві сфери перетиналися, і тому необхідно, зокрема, визначити ті фактори, «маркери», які вказують на наявність у тендері змови чи інших антиконкурентних незаконних дій.

Класифікація ознак, за якими можливо виявити незаконний «договірний тендер», тобто антиконкурентних узгоджених дій в участі в закупівлях:

1. Найменування тендеру: найменування тендеру не відображає, дає нечітку або хибну інформацію про фактичний предмет закупівлі;

2. Технічні вимоги:

1) технічні вимоги прописані таким чином, що виконати їх може лише один постачальник і ніхто більше;

2) у технічних вимогах до предмету закупівлі зазначена відповідна торгова марка (наприклад, яку може запропонувати тільки її власник або офіційний дилер) і не вказано вираз «або еквівалент». Замовники можуть також вимагати сертифікат виробника, офіційного дилера або взагалі офіційний лист від заводу-виробника, у якому виробник гарантує, що, наприклад, запасні частини відповідають технічним вимогам заводу-виробника;

3) у інформації про необхідні технічні, якісні та кількісні характеристики замовником допущені свідомі помилки, наприклад нехарактерне завищення показників одного або декількох технічних параметрів, які істотно підвищують ціну товару. Як наслідок, це призведе до того, що в доброчесних постачальників собівартість перевищить очікувану вартість закупівлі, або ж продукцію взагалі неможливо виготовити. В той же час, замовник при прийомі товару від учасника, з яким є «домовленість», не буде зважати на зазначені раніше технічні вимоги;

4) у технічних вимогах зазначена мінімальна інформація про предмет закупівлі або не вказані важливі характеристики предмета закупівлі. Учасник, який «домовився» з замовником, володіє всією необхідною інформацією, а зразки доброчесних учасників замовник може відхиляти;

5) у технічних умовах зазначені такі характеристики, які надалі буде складно або неможливо перевірити.

3. Вимоги до тендерної документації учасника публічних закупівель:

1) у кваліфікаційних вимогах зазначено обов'язкову наявність матеріально-технічної бази (складські приміщення, сервісні центри, тощо)

на відстані не більше *n* км від місця поставки товару/надання послуг/виконання робіт, наприклад «не більш ніж 25 км». Звісно, місце розташування матеріально-технічної бази «необхідного» Замовнику учасника відповідає вказаній відстані;

2)призначена дата закінчення прийому пропозицій робить неможливим зібрати повний пакет тендерної документації вчасно. Наприклад, замовник вимагає складні сертифікати якості з тривалим терміном отримання, наприклад, більше місяця, а період прийому пропозицій – 20 календарних днів. Учасник, який був заздалегідь попереджений, усе підготує та виграє тендер, а добросовісний учасник не зможе отримати сертифікат та не подасть коректний пакет документів;

3)вимагається багато документів у довільній формі. Недобросовісний учасник знає коректну форму підготовки документів для замовника, а інші учасники можуть бути дискваліфіковані за дрібниці. Наприклад, добросовісний учасник надав позитивний відгук від свого клієнта, але у відгуку не був зазначений вихідний номер.

4) вимагається багато документів, які суперечать закону України «Про захист персональних даних». Оскільки вся інформація буде у відкритому доступі, не кожен добросовісний постачальник піде на це у зв'язку із наявністю комерційної таємниці тощо.

4. Умови договору:

1)умови оплати надмірно затягнуті, як правило вживається з приписом «до» або «протягом», наприклад «до 180 робочих днів». Тобто з «потрібним» учасником можна розрахуватись відразу, а з іншими учасниками можна не розраховуватися аж до останнього дня (між іншим, 180 робочих днів, це більш ніж вісім календарних місяців);

2) вказуються дуже короткі терміни поставки. Наприклад: «протягом» або «від» 1 робочого дня з моменту заявки. За таких умов у тендері будуть брати участь постачальники, які утримують товар на складі та готові його відвантажувати, і ті, хто має «домовленість» із замовником;

3) від учасників торгів вимагається надання зразків Товару до проведення аукціону. Потрібно звернути увагу, що це не правомірне, окрім закупівель, які проводяться відповідно до Закону України «Про особливості здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для гарантованого забезпечення потреб оборони»;

4) замовник вимагає від переможця надати зразки товару після проведення тендеру в стислі терміни – протягом 1-2 днів після аукціону. На цей час замовник банально вимикає усі засоби зв'язку. Як наслідок учасник не зможе доставити зразки у потрібний термін і його буде дискваліфіковано, або ж взагалі зразки потрібно надати особисто протягом одного дня після завершення аукціону;

5) у договорі прописані надзорські гарантійні вимоги та терміни. Далеко не кожен добросовісний учасник погодиться працювати з такими умовами. Якщо виграє тендер «не свій», Замовник буде маніпулювати учасником як

тільки забажає, а «своєму» учаснику Замовник ніяких претензій пред'являти не буде;

5. Після завершення тендеру

1) замовник занадто вимогливий до коректного пакету документів переможця тендера для укладання договору, у випадку, коли добросовісний учасник, незважаючи на всі перепони, переміг у тендері;

2) замовник свідомо затягує підписання договору з переможцем до останнього відведеного для цього дня, у випадку коли добросовісний учасник незважаючи на всі перепони переміг у тендері та надав вчасно коректний пакет документів переможця тендера для укладання договору. Робиться це з розрахунком на те, що переможець не встигне підписати договір вчасно, і, як результат, Замовник відхиляє тендерну пропозицію такого учасника та визначає переможця серед тих учасників, строк дії тендерних пропозицій яких ще не минув. Або щоб переможець фізично не встиг вчасно поставити Товар, як наслідок – штрафні санкції, які відіб'ють бажання надалі приймати участь у тендерах;

6. Подрібнення закупівлі: великі за сумою закупівлі ділять на багато малих допорогових. Добросовісним учасникам буде не вигідно брати участь у такій кількості лотів.

Звичайно, перелік цих ознак не є вичерпним, він постійно поповнюється все новими варіаціями «обходу» вимог законодавства. При цьому, фінансові санкції та загроза кримінальної відповідальності не зупиняють правопорушників. Треба зазначити, що важливою наразі постає співпраця між практичними працівниками у сфері публічних закупівель і державними органами, покликаними на захист конкуренції та добросовісності у публічних закупівлях.

Література:

1. Антиконтентні узгоджені дії, які спотворюють результат тендеру: що потрібно знати замовнику / E-Tender.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://e-tender.ua/news/antikonkurentni-uzgodzheni-diyi-15>.

2. Про захист економічної конкуренції : закон України від 11.01.2001 № 2210-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.